

Le droit collaboratif (Collaborative Law) est né aux États-Unis dans les années 90.

De nombreux avocats ont choisi d'abandonner le combat judiciaire jugé trop coûteux, inefficace et insatisfaisant tant pour les justiciables que pour les avocats eux-mêmes.

Ils se sont regroupés au sein de l'IACP (International Academy of Collaborative Professionals), association qui a établi les standards du droit collaboratif et l'a développé aux États-Unis.

Créée en 2009, l'AFPDC (Association Française des Praticiens du Droit Collaboratif) a développé le processus collaboratif en France.

À cette fin, elle propose, partout en France, des formations dispensées par des formatrices et formateurs, praticiens expérimentés.

L'AFPDC organise régulièrement des conférences et porte les intérêts du processus collaboratif auprès des institutions, notamment professionnelles.

Elle est à l'initiative de la charte éthique du processus collaboratif, ses adhérents portent tous les valeurs et les engagements du processus collaboratif.

La liste des avocats formés au processus collaboratif figure sur le site de l'AFPDC.

www.droit-collaboratif.org



afpdc
DROIT COLLABORATIF

**Association Française des Praticiens
du Droit Collaboratif - AFPDC**

Maison du Barreau

2, rue de Harlay - 75 001 Paris



Contact

Sophie Piolet : 06 12 45 31 95 - sp@afpdc.com

Le droit collaboratif,

une méthode de négociation contractuellement encadrée, un mode alternatif de résolution des différends, innovant et efficace.

Pour un accord « sur mesure »



Qu'est-ce que c'est ? Pour qui ? Pourquoi ?

Le processus collaboratif est une méthode de négociation menée par des avocats.

Il a vocation à être utilisé quel que soit le domaine juridique concerné, dès lors que la situation nécessite l'élaboration d'une solution commune.

Il offre un cadre sécurisé à la négociation et permet de parvenir à une solution mutuellement acceptable et pérenne.

Une méthode de négociation sécurisée par un contrat

Les parties et leurs avocats signent ensemble un **contrat** et s'engagent à respecter cinq obligations fondamentales :

- Renonciation à recourir au juge contentieux,
- Travail en équipe (avec intervention éventuelle de tiers sachants),
- Transparence et loyauté,
- Confidentialité renforcée,
- Mission des avocats limitée à la négociation (ce qui implique leur retrait en cas d'échec du processus).

En pratique, comment ça marche ?

Chaque protagoniste est accompagné dans la négociation collaborative par **un avocat spécifiquement formé à cette méthode**.

Des réunions collaboratives : le travail en équipe prend la forme d'une succession de réunions, organisées par les avocats qui en définissent l'ordre du jour et les modalités pratiques.

Les avocats, formés aux techniques de communication (écoute active, reformulation, CNV...) favorisent les échanges entre les protagonistes et garantissent le bon déroulement du processus.

Transparence

Efficacité

Loyauté

Créativité

Un processus en 5 étapes



Le processus collaboratif se déroule selon 5 étapes successives qui doivent être abordées dans un ordre déterminé et sans en négliger aucune. Il assure le respect de la singularité de chacun.

1 EXPOSÉ DES RÉCITS / ÉTAT DES LIEUX

Chaque protagoniste s'exprime librement, en toute sécurité, sur son appréhension, son ressenti de la situation, objet de la négociation.

2 RECHERCHE ET PARTAGE DES IBPVM* (*Intérêts, besoins, préoccupations, valeurs, motivations)

Il s'agit de dépasser les positions antagonistes pour s'intéresser aux besoins sous-jacents qui animent les parties et les déterminent. Cette approche originale, inspirée de la négociation raisonnée, permet de dresser la liste des intérêts de chaque partie qui servira de référence dans l'élaboration de l'accord.

3 RECUEIL DES ÉLÉMENTS OBJECTIFS

Les avocats analysent la situation, si besoin, avec l'aide de tiers sachants (expert-comptable et/ou financier, expert immobilier, notaire, etc...). Ils établissent un audit complet qui assure l'information objective et exhaustive de tous les protagonistes.

4 CRÉATION D'HYPOTHÈSES OU OPTIONS

Inspirée de la technique du brainstorming, cette étape de créativité consiste à imaginer toutes les hypothèses qui pourraient répondre aux questions soulevées par la situation afin d'élargir le champ des possibles.

5 ÉLABORATION ET PRÉSENTATION DES OFFRES DE RÉGLEMENT

Chaque protagoniste prépare avec son conseil trois offres de règlement global en puisant dans les options imaginées en équipe. Les offres se révèlent pour certaines identiques, pour d'autres concordantes ou compatibles ce qui permettra d'élaborer une solution globale satisfaisante.



Devenir
acteur de
sa solution